

Totuuden etsintää Keski-Suomessa:

# KELLÄ ON KEIKKAA?

Teksti ja valokuva: Pekka Nissilä

Kymmenittäin freelancermuusikoita ympäri valtakuntaa kokoontui kutsusta syyskuun puolivälissä Jyväskylän kaupunkiin pohtimaan ja kuulemaan alan ajankohtaisia asioita. Liiton suurin osasto Freelancemuusikot järjesti järjestyksessään toisen freelanceseminaarin, jonka lähtökohta toisaalta oli koulutuksellinen. Seminaari oli kaikille kiinnostuneille avoin ja liiton jäsenille maksuton.

Jyväskylässä kuultiin eri aiheista esittelyjä, alustuksia, yhteenvetoja ja paneelikeskusteluja. Paikalla oli huomattava määrä asiantuntijoita: ohjelman myyjiä ja ostajia, erilaisilla toimenkuvilla toimivia muusikkoja, alan toimihenkilöitä ja sisällöntuottajia. Jos edellinen vastaava tapaaminen joitakin vuosia sitten keskittyi asioiden pohtimiseen pelkästään muusikoiden kesken, oli nyt ohjelmassa jo mainittuja "ulkopuolisia" tahoja varsinaisesta muusikon työstä katsottuna, sekä aivan uutena osana markkinoinnin ja työterveyden asiantuntijoita.

Esittelyinä kuultiin tarinaa musiikin järjestyksestä, apurahamaailmasta ja menossa olevasta projektista saada parannetuksi elävän musiikin asemaa sekä levytysoppimuksia käsittelevästä julkaistusta lisensiaattityöstä ja tulossa olevasta julkaisusta, joka käsittelee keskeisten paritanssirytmien hyvin hallittua soittamista.

## Muista käytöstavat

Ensimmäisen päivän paneeli käsitteli aihetta "Kenellä on keikka ja miksi?". Isompi asia liikkui aikojen alusta olemassa olleella kaarella "kysyntä ja tarjonta". Varjokuva-yhteyttä ja sen yhtiötoimintaa vetävä **Kyösti Mäkimattila** suoritti arvokkaalla tyyllillään alustuksen, josta liu'uttiin saumatta paneelikeskusteluun. Mäkimattila piti huolenaiheena sitä, että varsinaisten ohjelmatoimistojen suurimpia asiakkaita ovat jo pitkään olleet toiset ohjelmatoimistot.



**"Soittotaidon osuus suosioon on vaatimaton; muun osaamisen merkitys on tavattoman iso."**

"Näin osa siitä rahasta, joka voisi tuloutua esiintyjille, merkittävästi häviää", hän totesi.

Toimistot ovat kiinnostuneita ohjelmasta, joka käy mahdollisimman hyvin kaupaksi ja jossa on mahdollisimman hyvä tuotto. Mäkimattila oli skeptinen sen suhteen, onko toimistotaho artistien etua ajava taho, ja siitä, ovatko ne tanssilavakulttuurin hen-

gissä säilymisestä kiinnostunut taho. Hän toivoikin alalle enemmän yhteistoimintaa, kun aina joku taho jostain kokoontumisesta nykyisin puuttuu. Mäkimattila totesi, että niin sanottujen eturivartistien täystyöllisyys on tällä hetkellä yhden suhde kuuteen. Yleisesti ottaen parhaiten menestyvät artistibändit eli ne heterogeeniset ryhmät, joissa ei ole niin sanottua pystysolistia.

Fanittamiskulttuuri tuntuu olevan Mäkimattilan mielestä tanssijoiden keskuudessa hieman hukassa. Äänekkäin osa yleisöä on aktiiveja tanssinharrastajia, jotka kuitenkin eivät tunnetusti lisää paikkojen oheismyyntiä. "Hermostästyksistä järjestäjä kuitenkin käyttää heidän suosimiaan bändejä."

## ”Toimistoja kiinnostavat valmiit tuotteet, joissa on taloudellinen potentiaali.”

Ongelma laajenee, kun tällaiset bändit sitten kulkevat laivoilla ja Lapin keskuksissa, joissa tavalliset pulliaiset eivät ymmärrä niiden musiikista mitään; ”ihmettelevät vaan että mitä siellä tempuillaan”, summasi Mäkimattila ehkä hieman yllättävästi.

Hintavetoarvon Mäkimattila kertoi olevan hyvin ostajien tiedossa. Pärstakerroin ratkaisee, eli bändin nokkamiehen taidot hoitaa asioita. Soittotaidon osuus suosioon on vaatimaton; muun osaamisen merkitys on tavattoman iso. Eli miten kohdellaan läsnä olevia: järjestäjiä, yleisöä, tiloja ja niin edelleen. Niillä keinoilla ratkaistaan työmarkkinatilanne, totesi Mäkimattila vakaasti. Tietenkin tuotteen pitää olla kunnossa, mutta ulkomusiikilliset seikat ratkaisevat. Suhdeverkon hoito on kriittisen tärkeää.

Mäkimattila vastasi alustuksen kysymyksen kiteyttämällä: Perusta kvartetti, hanki ajanmukainen kalusto, näytä ja kuulosta hyvältä, luo läheiset suhteet ohjelmatoimistoon. Mitä persoonallisempi tuote sen helpompaa; toimistoja kiinnostavat valmiit tuotteet, joissa on taloudellinen potentiaali.

Ohjelmatoimistot alkavat olla täyden palvelun taloja. Niillä on myynnin lisäksi mittavaakin tapahtumatuotantoa. Ne ovat edelleen ja toistaiseksi iso osa kevyen musiikin kenttää. Alustuksensa loppuksi Mäkimattila muistutti vanhasta viisaudesta: ”Jos on jokin asia josta et pidä, muuta sitä. Jos et voi muuttaa sitä, muuta mielipidettäsi.”

### Laatua tarvii ja kuluu tulee

Varsinaisen paneelin aluksi Suomen Ohjelmatoimistot ja Agentit ry:n puheenjohtaja **Markku Laaksonen** esitteli aiempien vuosien tapaan tuoreen jäsentutkimuksen, joka antaa paljon mielenkiintoisia prosenttilukuja alan kehityksestä ja toiveista. Tutkimus on saatavilla osoitteessa [www.ohjelmatoimistot.fi](http://www.ohjelmatoimistot.fi).

Paneelissa käytiin pitkää keskustelua ohjelmamyyntien kulurakenteesta, josta teki fläppituluselvää ravintolapäällikkö **Pepe Sjöblom** Keski-Suomesta. Vaikka hänen prosenttilukunsa ja laskutapaesityksensä niin alv:n kuin gramex-maksujenkin osalta horjuivat huomiota herättävästi, muutama pointti tuli kuitenkin selväksi. Ihan aplodit mies keräsi muun muassa siitä, että hänen työpaikassaan ohjelmamyyntien ei tarvitse olla plusmerkkinen, kunhan se kattaa sille lasketut kulut (joissa oli siis hieman muutakin kuin varsinaisesti elävän musiikin ohjelmasta johtuvia).

Keskeisin näkemysero salin ja hänen välillään tuli odotetusti laadusta. Sjöblomin mielestä bändien laatuero näkyy siinä, tu-

leeko asiakas paikalle, kun taas salissa oltiin – edelliseen alustukseen viitaten – sitä mieltä, että laadun määrittely jää aivan ”herran haltuun”. Ja kyllähän asia konkretisoitui lopulta, kun Sjöblom mainitsi esimerkkinä yhden mielestään hyvän bändin. En usko, että salissa lähestulkoon kukaan muu käyttäisi kyseistä bändiä esimerkkinä laadusta.

Moderaattorina toiminut **Ahti Vänttinen** summasi laatu keskustelua seuraavasti: ”Tietenkin on aina niin, että jos halvalla saa saman tavarankin kuin kalliilla, niin aika moni ostaa halvalla. Eli silloin tavarassa pitäisi olla jotain eroa, enkä epäile ettei siinä sitä olisi ammattilaisen ja harrastajan välillä, mutta lisäksi ostajan pitäisi huomata se ero.”

### Kliffaa, hei!

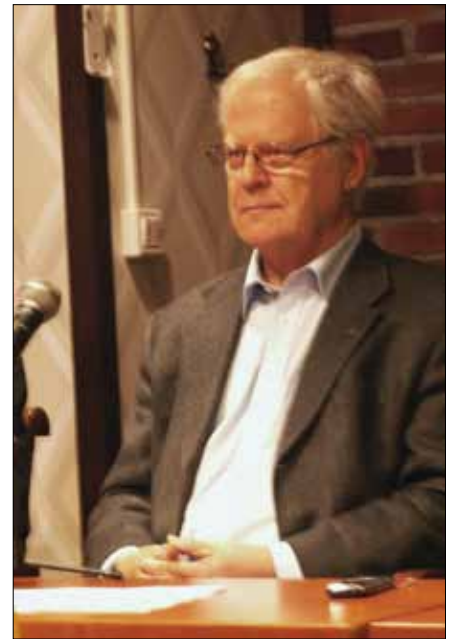
Toisen päivän aluksi kuultiin vauhdikkaat katsaukset muusikon nykyiseen työkuvaan. **Sami Kuoppamäki** valotti tilannetta muusikkona ja **Mika Toivanen** säveltäjä-tuottajana. Tietty peruskakku ei ole miksiäkään ainakaan periaatteiltaan muuttunut, mutta monenlaista on tullut mukaan. Monialaisia toimijoita alkaa alalla olla runsaasti. Molempien alustajien agendalla oli termi ”yrittäjyys”, mutta kumpikaan ei siihen kovin tarkasti mennyt, eli että mikä osa työstä on yrittäjyyttä, mikä palkkatyötä, ja miten yritystoiminta on rakentunut. Kuitenkin mielenkiintoisia esityksiä molemmat.

Metropoliassa kulttuurituotantoa ja markkinointia opettava **Anita Ovaska** selvitti markkinoinnin ammattilaistermejä ja näkökulmia muusikon oman osaamisen markkinointiin. Hänen plarinsa olivat selvää pääsinlihaa enemmän tai vähemmän kuvitteellisesta alan perusopuksesta Miten Menestyä Liike-elämässä. Useat esiin nostetut seikat saivat varmaan itse kunkin ajattelemaan omaa työtään ainakin hetkellisesti selkeän, hieman neutraalin bisnesmaailman näkökulmasta, mutta musiikkibisneksen arvaamattomin osa, varsinkaan sen kiehtovin puoli jonkinlaisena vastakulttuurin osana ei ollut ulottunut esityksen sisältöön. Se toki onkin oma alalajinsa, jonka luontopä-

## ”Jos halvalla saa saman tavarankin kuin kalliilla, aika moni ostaa halvalla.”

teviä asiantuntijoita on hyvin harvassa.

Tutkija **Marke Koskelin-Davies** Työterveyslaitokselta veti niin ikään tehokkaan power pointin aiheesta ”Ammatissa jaksaminen”. Etenkin salille osoitetut välikysymykset toivat esille yllättäviäkin seikkoja. Esimerkiksi suurin osa läsnäolijoista oli joskus harkinnut alan vaihtamista.



Pentti Lasanen toi aikaperspektiiviä seminaarin päätöspaneeliin.

Tässäpä oiva aihe Muusikko-lehdenkin artikkeleiksi; näkökulmaa alan hyvistä ja huonoista puolista myös psykologian kannalta.

### Meitä on monta

Kaksi täyttä päivää kestäneen seminaarin päätöspaneeli liikkui jossain määrin kaikessa esiin tullessa. Upean horisontin keskustelulle kalibroiti paikalle kutsuttu **Pentti Lasanen** (s. 1936), joka pitkässä aloituspuheen-vuorossaan korosti ammatissa jaksamisen peruslähtökohdan olevan niin psyykkisen kuin fyysisenkin kunnan hyvässä tasossa.

Tietääkseni seminaari on saanut kiittävä palautetta, ja jatkoa toivottiin hieman säännöllisemmällä aikataululla. Freelancemuusikot osastona ikään kuin jalkautuivat ensimmäistä kertaa valtakuntaan toisaalle – onhan osasto Helsinki-vetoinen – ja moinen teko tuntuu olevan hyvinkin olennainen seikka jatkoa ajatellen. Rahaa kulunee hieman enemmän, mutta liitto suhtautuu tämänkaltaiseen jäsenoimintaan hyvin positiivisesti ja maksoi nytkin suurimman osan kuluista. ”Hyvä me!”-henkeä olivat uunituoreesta hallituksesta paikalla todistamassakin puheenjohtaja ja toinen varapuheenjohtaja sekä kaksi hallituksen jäsentä. ■